Verdun

LA RÉCIPROCITÉ

ET

LE CULTIVATEUR

LA RÉCIPROCITÉ ET LE CULTIVATEUR.

On admet généralement que le traité de réciprocité est à l'avantage des cultivateurs. Au Canada, ce n'est certainement pas là une raison pour le condamner. L'agriculture est si importante au Canada que ce qui lui profite, doit profiter au pays tout entier.

Examinons au point de vue économique les effets qu'aura le traité pour nos cultivateurs. Actuellement, les fermiers canadiens produisent plus que le Canada ne peut consommer. Or, le prix des produits agricoles, là où il existe un surplus pour l'exportation, est déterminé presqu'entièrement par le prix d'exportation. Si donc on peut élever le prix d'exportation, les cultivateurs en bénéficieront sur tout l'ensemble.

Les adversaires de la réciprocité prétendent que le marché anglais est le meilleur marché pour les produits agricoles canadiens. Il est vrai que pour certains produits, il a été le meilleur, et que pour quelques-uns, l'est encore; mais un seul marché ne peut jamais être aussi bon que deux. Aujourd'hui, le fermier canadien n'a libre entrée que sur le marché national et sur le marché anglais. Avec libre accès aux grands centres de consommation américains, il obtiendra un marché additionnel, sans modifier, en aucune façon, son privilège ou son droit de vendre, quand il lui conviendra, sur les marchés anglais et canadiens.

Aujourd'hui, des droits élevés font face à l'exportateur canadien de produits agricoles, quand il essaie de vendre aux Etats-Unis. Avec le traité, ces droits élevés cesseront d'exister sur tous les produits agricoles. A présent la Grande-Bretagne n'impose aucun droit sur les exportations canadiennes. Elle continuera de n'en pas imposer, et par conséquent, l'exportateur canadien conservera, sur le marché anglais, la situation qu'il occupe aujourd'hui, tandis qu'il obtiendra les avantages du libre-échange sur le marché américain, au lieu d'avoir à payer chèrement le privilège d'y faire commerce.

On dit que le marché anglais est le meilleur. Or quel est le commerce actuel dans les articles canadiens d'exportation, qui suivent?

Tableau des articles inclus dans le traité de réciprocité, indiquant la valeur des marchandises, produits du Canada, exportées en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis durant les années 1910 et 1911:

Articles	1910 Gde Br.	1910 E. U.	1911 Gde Br.	1911 E. U.
Chevaux	$ 66,815	$ 453,186	$ 36,072	$ 499,116
Bétail	9,979,918	642,674	7,942,144	457,079
Cochons	Rien	6,088	Rien	45,526
Moutons	11,441	569,679	2,611	251,850
Volailles	27,468	137,290	1,154	102,266
Blé	49,267,756	1,883,647	43,335,569	236,256
Seigle	28,208	7,347	Rien	45,309
Avoine	508,300	534,680	1,540,119	47,466
Orge	744,470	66,608	576,902	49,361
Sarrazin	306,352	24,663	205	40,024
Foin	922,718	673,220	1,152,629	1,449,990
Paille	542	24,081	3,910	14,465
Pommes de terre . . .	259	345,903	132	13,835
Navets	550	173,933	Rien	206,263
Tous autres légumes .	6,613	150,078	43	233,068
Pommes	4,184,878	132,810	1,598,359	50,149
Petits fruits	Rien	148,676	Rien	82,814
Tous autres fruits . .	33,089	35,382	35,993	28,106
Pommes sèchées . . .	86,084	88,342	16,013	20,033
Beurre	587,493	199,854	401,621	91,370
Pois	195,178	273,956	79,319	334,234
Fromage	21,481,556	23,995	20,577,542	36,034
Lait et crème	....	....	......	1,719,919
Oeufs	9.333	11,551	2,428	6,927
Graine de trèfle . . .	237,514	422,272	230,981	1,169,751
Graine de lin	2,796,502	741,349	2,285,411	3,859,211
Graine de mil	1.993	66,908	2,948	191,797
Toutes autres graines .	6.808	25,907	557	45,693

Cela montre que, en dépit du fait que le marché de la Grande-Bretagne est libre, et que le marché américain impose un taux élevé de droits, le Canada, sur 26 articles mentionnés plus haut, à l'exception de huit articles (bétail, blé, avoine, orge, sarrazin, pommes, beurre et fromage,) exporte plus aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne.

Là est la preuve concluante que, pour ces articles, le marché anglais, même sans droits, n'est pas aussi bon que le marché américain avec des droits. Mettez les deux pays sur une base égale de libre-échange et il devient de vérité évidente que le meilleur des deux est le marché américain.

Nos amis, les conservateurs, refusent d'admettre ces conclusions, comme ils refusent d'admettre tout ce qui est à l'avantage du fermier. Alors comparons le commerce total du Canada avec la Grande-Bretagne à son commerce total avec les Etats-Unis, durant les cinq dernières années.

	Grande Bretagne	Etats-Unis	Monde entier
1907	$169,000,000	$234,000,000	$462,000,000
1908	229,000,000	324,000,000	638,000,000
1909	204,000,000	272,000,000	559,000,000
1910	244,000,000	336,000,000	677,000,000
1911	246,000,000	404,000,000	759,000,000
Total . . .	$1,092,000,000	$1,570,000,000	$3,095,000,000

LE FROMAGE

Il y a certains produits qui requièrent un peu plus d'attention. Prenons les produits laitiers.

La Grande-Bretagne est et fut pendant nombre d'années le grand marché de notre fromage. C'est là que nous avons exporté la partie, la plus considérable de beaucoup, de notre production totale, et nous avons, dans l'ensemble, obtenu des prix très satisfaisants. Notre fromage est de haute qualité et domine le marché d'importation anglais. Aux Etats-Unis, on a laissé les manufacturiers prendre des libertés en leur permettant de fabriquer du fromage écrémé et du fromage refait et, en général, ils fabriquent un fromage plus doux que le fromage canadien Chedder. Cela peut convenir aux goûts simples, mais il existe aux Etats-Unis, aussi bien qu'en Grande-Bretagne, une considérable demande croissante des fromages de fantaisie, tels que notre meilleur fromage canadien Chedder, et les fromages de fantaisie d'Europe.

Les Etats-Unis ont cessé d'être un pays exportateur de fromage, ce que montrent clairement les tableaux suivants d'importation et d'exportation, les importations indiquant un immense accroissement, tandis que les exportations tombent presqu'à rien.

EXPORTATION ET IMPORTATION DE FROMAGE

ETATS-UNIS

	Exportation	Importation
1900	$4,943,609	$1,761,613
1901	3,950,999	2,120,293
1902	2,745,597	2,551,336
1903	2,250,229	3,183,224
1904	2 452,239	3,284,311
1905	1,084,044	3,379,600
1906	1,940,620	4,303,830
1907	2,012,626	5,704,012
1908	1,092,053	5,586,706
1908	857,091	5,866,154

Ces importations consistent largement de fromages de fantaisie. Déjà au Canada, on fait des efforts pour y promouvoir la fabrication de ces fromages. Avec le libre accès du grand marché que sont les Etats-Unis, on pourra réaliser, par une forte expansion de ce commerce au Canada de beaux profits dans la fabrication de ces fromages. Ces fromages de fantaisie paient sur chaque cent livres de lait qui entrent dans leur fabrication, un taux beaucoup plus élevé que le meilleur fromage Chedder canadien. Avec le libre accès du marché américain, il n'y a aucune raison pour empêcher nos laitiers canadiens d'obtenir la haute main sur le marché des Etats-Unis quant à ses fromages. Ceux de nos fabricants de fromage canadien, qui s'y consacrent, réaliseraient probablement de $1.50 à $1.80 par cent livres de lait au lieu de réaliser, comme ils le font maintenant, de $0.80 à $1.00. Voilà pour le fromage.

Il existe, quant au beurre, un état d'affaires différent. Le Canada, il y a quelques années, exportait une grande quantité de beurre en Grande-Bretagne. Ces exportations ont constamment diminué ces dernières années, en dépit d'une plus grande production de beurre au Canada. L'an dernier, nous exportâmes seulement pour $401,621 de beurre, en Angleterre. Une des raisons de cette diminution récemment a été le changement fait à leur tarif par les Etats-Unis quant à la crème. Par le tarif Payne-Aldrich de 1909, le droit sur la crème fut réduit de 20 centins à 5 centins le gallon. Auparavant, les personnes, dans la fabrication du beurre, réalisaient leurs plus grands profits en transformant leur crème en beurre, qu'ils exportaient ensuite pour la plus grande partie en Angleterre, principalement parce qu'ils avaient à payer un droit de 6 centins la livre sur le beurre ou de 20 centins le gallon sur la crème, s'ils essayaient de les envoyer aux Etats-Unis. Aussitôt l'abaissement du droit fait, les laitiers canadiens commencèrent à expédier leur crème aux Etats-Unis, et l'année dernière, (année se terminant au 31 mars) nous exportâmes pour $1,719,919 de crème aux Etats-Unis.

Si ce droit n'avait pas été abaissé, il est tout probable qu'on eût fait en Canada avec cette crème du beurre qu'on eût expédié en Angleterre. Le marché nous restait toujours ouvert, et si nos laitiers préférèrent envoyer leur crème aux Etats-Unis, ce fut tout simplement parce qu'ils pouvaient tirer plus d'argent de leurs cent livres de lait, en les écrémant qu'en les employant à faire du beurre en Canada pour le marché anglais. Et cela, en dépit d'un droit de 5 centins le gallon ou de 1¼ centin sur le beurre, équivalant à un gallon de crème.

Sous le traité de réciprocité, la crème et le beurre entreront tous les deux aux Etats-Unis, francs de droits. Les laitiers canadiens garderont le droit de cinq centins le gallon sur la crème ou son équivalent de 1¼ centin la livre sur le beurre, ce qui constituera un profit additionnel sur l'envoi, à l'avenir, de ces produits aux Etats-Unis, au lieu de les expédier en Angleterre. Ils l'ont fait jusqu'ici avec un bénéfice, mais il est évident qu'avec la réciprocité, ce bénéfice deviendra plus considérable. On trouve un éloquent témoignage de la vérité de ces arguments, dans les paroles de M. A. A. Ayer, de Montréal, le plus grand commerçant de produits laitiers du Canada, qui s'exprimait ainsi à la convention des Laitiers du district de Bedford, tenue à Cowansville, les 30 et 31 janvier 1911:

"Savez-vous que s'il n'existait pas ce débouché pour notre crème de l'autre côté de la frontière, et s'il n'existait pas dans l'Ouest ce merveilleux débouché pour notre beurre, les cargaisons de beurre canadien, cette année, pour l'Angleterre, au lieu d'être aux environs de 27,500 colis, auraient été de plus de 275,000 colis, et que vos prix eussent été d'au moins 2 centins par livre plus bas que ceux que vous avez obtenus, l'année dernière. Vous voyez, vous aviez ces débouchés, vous aviez ces nouveaux marchés, qui ont haussé tout le niveau de vos prix dans ce pays."

C'est là une preuve concluante que le macrhé anglais n'est pas le meilleur. Nous avons envoyé ce produit sous forme de crème aux Etats-Unis, parce que le droit sur la crème était réduit, tandis que le droit sur le beurre était maintenu à 6 centins. Par le traité de réciprocité, les droits sur la crème et sur le beurre disparaissent tous les deux. Et il n'y a pas de raison pour qu'à l'avenir les laitiers canadiens ne puissent transformer leur crème en beurre, qu'ils expédieront aux Etats-Unis au lieu de leur crème,—ce qui est à l'avantage des fabricants de beurre du Canada aussi bien que des producteurs de lait. Et voilà pour le beurre.

LE FOIN

Il n'est pas, généralement parlant, à propos d'encourager l'exportation du foin. Le Canada est un pays agricole. Or pour être un pays agricole prospère, un des grands points est de voir à ne pas compromettre la fertilité du sol. En conséquence, pour éviter ce résultat, le fermier canadien devrait nourrir son bétail avec son foin et sa paille et rendre le fumier au sol pour l'enrichir. Il y a cependant des exceptions à cette règle.

Le long du St-Laurent et des autres rivières de la province de Québec, se trouvent de larges étendues de terre, qui sont inondées chaque année. Ces inondations accroissent la fertilité du sol et depuis 75 ou 100 ans (et depuis plus longtemps en certains cas), les propriétaires de ces terres ont récolté et vendu du foin. Les fermiers, qui possèdent ces terres, sont devenus riches, quoique l'étendue de leur marché ait diminué. C'est la nature, comme nous l'avons dit plus haut, qui fertilise ces terres et la culture du foin est de beaucoup la plus profitable, qui puisse s'y faire. Il en est de même pour les terres endiguées de la baie de Fundy dans le Nouveau-Brunswick et dans la Nouvelle-Ecosse, et M. Sifton et sa clique de capitalistes, qui s'opposent à tout ce qui peut profiter au fermier, perdent leur temps quand ils déclarent que c'est un désavantage pour le Canada de voir enlever le droit sur le foin exporté aux Etats-Unis. Le droit élevé de $4 la tonne a été, dans le passé, un grand obstacle à l'entrée du foin canadien sur le marché des Etats-Unis à un prix lui permettant de lutter avec le foin américain. Le Canada, d'ailleurs, comme l'a démontré le tableau précédemment cité, a, même sous ces conditions, expédié, aux Etats-Unis, une quantité considérable de foin. Avec la suppression du droit, le marché américain deviendra indubitablement le meilleur et c'est l'opinion générale de ceux qui connaissent ce commerce, que le fermier canadien verra le prix de son foin s'accroître de la différence du droit, (très certainement de trois piastres sur les quatre piastres de droits). Ce sont les avocats, les manufacturiers, les banquiers et les capitalistes, qui s'objectent à la vente du foin et disent qu'il est mauvais pour les fermiers canadiens de vendre leur foin. Il existe des circonstances, et nous les avons indiquées, où il est mauvais pour le fermier canadien de vendre son foin, mais il existe aussi des circonstances, où c'est la meilleure et la plus profitable conduite à suivre. Que le fermier déclare ce qu'il préfère, un marché ouvert à sa porte, ou un marché à 4,000 milles de distance.

La récolte du foin dans les Etats de l'Est en 1911 est exceptionnellement petite. Heureusement dans l'est d'Ontario, l'ouest de Québec et les provinces maritimes, nous avons une grande récolte de foin de la meilleure qualité. Avec la réciprocité, le fermier canadien pourra vendre son foin dans les Etats de l'Est à un prix élevé et en même temps sauver le droit de $4 la tonne. Durant le mois dernier, le prix du foin dans les Etats de l'Est a fait un saut formidable.

LES POMMES DE TERRE

On cultive beaucoup les pommes de terre de première qualité, dans l'Est canadien. Le droit américain sur les pommes de terre, qui entrent aux Etats-Unis, est de 25 centins le minot, mais en dépit de ce grand obstacle, les fermiers du Canada envoyèrent, en 1910, aux Etats-Unis, 679,441 minots de pommes de terre, sur lesquels ils payèrent un droit de 25 centins le minot, soit un total de $169,850. Maintenant comment le fermier canadien aimerait-il à ajouter à ses profits la plus forte partie de ces $169,850? Voilà justement ce que la réciprocité pour les produits naturels lui procurera.

Il n'y a absolument aucun marché en Angleterre pour les pommes de terre canadiennes. De fait, en 1909, la Grande-Bretagne exporta aux Etats-Unis pour $2,315,218 de pommes de terre. Naturellement, les Etats-Unis sont notre meilleur marché.

FRUITS ET LEGUMES

Des délégations de jardiniers-maraîchers et de fruitiers, au nombre de plusieurs centaines,—sous l'influence des fabricants de conserves et de manufacturiers à l'affût de gros profits,—ont fait deux ou trois cent milles pour venir à Ottawa, protester auprès du gouvernement contre un commerce plus libre de leurs produits avec les Etats-Unis. Cependant les statistiques du commerce montrent que, durant les 25 dernières années, ils ont lutté contre un tarif élevé et ont, tout de même, durant cette période, augmenté leur exportation de fruits et de légumes de plus de $70,000,000. Et durant tout ce temps on n'a pas entendu une seule protestation de la part des fermiers du pays, dont le tarif américain avait détruit le marché pour l'orge, leur infligeant ainsi en 17 ans, une perte de plus de $90,000,000, perte dont Ontario a supporté les trois-quarts.

L'ORGE

Ce sujet n'a pas besoin d'introduction. Le cultivateur canadien se rappelle très bien le temps où il pouvait vendre son orge aux Etats-Unis. Il se souvient aussi que, quand les droits furent augmentés, ce marché lui devint pratiquement fermé.

Le tableau suivant en est une preuve évidente:

Quantité et valeur de l'orge (produit canadien) exportée du Canada aux Etats-Unis durant les années fiscales 1876 à 1909.

Année	Quantité Minots	Valeur	Année	Quantité Minots	Valeur
1876	10,164,551	$7,426,827	1893	1,431,328	$ 638,271
1877	6,243,033	4,503,117	1894	493,551	216,493
1878	6,498,444	3,787,718	1895	1,674,193	706,586
1879	5,193,324	4,643,048	1896	787,787	297,438
1880	6,732,403	4,134,007	1897	1,246,343	371,633
1881	8,724,931	6,272,998	1898	84,083	28,867
1882	11,577,251	10,105,556	1899	122,374	59,158
1883	8,741,626	6,245,263	1900	164,468	77,754
1884	7,700,581	5,054,144	1901	190,547	85,927
1885	9,028,314	5,477,441	1902	17,461	9,499
1886	8,528,287	5,708,130	1903	37,112	17,148
1887	9,437,717	5,245,268	1904	86,175	39,036
1888	9,360,521	6,488,317	1905	101,111	46,225
1889	9,934,501	6,454,603	1906	47,245	21,645
1890	9,939,745	4,582,562	1907 (9 mois)	19,094	8,258
1891	4,752,953	2,849,269	1908	210,788	139,573
1892	2,721,168	1,354,485	1909	266,096	144,660
Totaux pour 17 ans.	135,279,351	90,323,435	Totaux pour 17 ans.	6,979,826	2,908,171

Les droits minimes imposés par les Etats-Unis sur l'orge permirent aux fermiers du Canada d'y expédier dans l'espace de dix-sept ans, de 1876 à 1892, un total de 136,279,351 minots, estimés, dans les statistiques, à une valeur de $90,323,453; tandis que les droits élevés des dix-sept années suivantes abaissèrent notre exportation totale à 6,979,826 minots, d'une valeur de $2,908,171.

Dans la première période, le prix moyen, fut de 67 centins le minot; et dans la seconde période, sous un tarif, allant de 30 centins le boisseau à 30 centins ad valorem, le prix moyen fut seulement de 42 centins le boisseau.

Un relevé sur l'orge propre à la bière, qui fut fait à cette époque par les experts du département de l'Agriculture des Etats-Unis, démontre que le grain canadien était le meilleur, produit en Amérique, et qu'il était seulement surpassé par l'orge produite en Bavière dans le sud de l'Allemagne.

En considérant la grande production des Etats-Unis, il faut se rappeler que le gros de leur récolte ne convient qu'à servir de nourriture au bétail et que la production de l'orge propre à la bière a constamment continué à décliner. A ce sujet, la Commission du tarif des Etats-Unis, (document No 849 sur la réciprocité avec le Canada), fait, dans son rapport au président, les déclarations suivantes:

"C'est dans l'extrême ouest qu'on cultive notre meilleure orge propre à la bière. On cultive aussi une petite quantité d'excellente orge dans la région des Montagnes Rocheuses. L'orge du nord-est est de qualité inférieure et on ne la cultive que pour en nourrir le bétail. L'orge de Californie ne vient sur le marché domestique de l'est que quand les prix sont exceptionnellement élevés. On exporte ce qui ne sert pas à la consommation locale."

"Dans la plupart des régions qui produisent de l'orge, il y a eu une diminution apparente dans la qualité de l'orge récoltée à mesure qu'une proportion de plus en plus grande de cette orge n'a été propre qu'à nourrir le bétail. On dit que c'est dû à l'insouciance dans le choix des graines de semence, et à l'inhabileté à conserver la fertilité du sol."

"Pendant que la quantité d'orge produite s'est accrue énormément, une proportion croissante de la récolte n'est pas propre au maltage."

"La situation actuelle aux Etats-Unis se voit mieux par le tableau suivant. On y voit que seulement cinq Etats sont d'importants producteurs d'orge propre à la bière dans la région à l'est des Montagnes Rocheuses. Quatre de ces Etats accusent une diminution marquée, soit 22,000,000 minots pour la récolte de 1910 de moins qu'en 1909, ou une perte de 21.4 pour cent, tandis que, si la comparaison porte sur une moyenne de dix ans, la perte devient de 20.9 pour cent. Le rendement moyen à l'acre, en 1910, excepté dans l'Iowa, est inférieur à la moyenne des dix ans.

Tableau 18.—Statistiques de la production de l'orge pour 1910. (Du "Journal des Brasseurs", 1 nov. 1910).

Etats	Production
Wisconsin	22,429,000
Minnesota	28,142,000
Iowa	13,420,000
Dakota Nord	18,582,000
Dakota Sud	5,626,000
Total	88,199,000

L'insuffisance d'orge propre à la bière devient de plus en plus prononcée, chaque année, et les prix ont constamment augmenté".

Comparons les marchés d'orge canadiens aux marchés américains, et voyons combien plus favorables sont les marchés américains.

Le relevé suivant montre les prix de gros de l'orge propre à la bière, à Minneapolis, Buffalo, Milwaukee, Toronto et Winnipeg, chaque semaine depuis le 6 juillet 1910 au 12 avril 1911. (Cotes du "Northwestern Miller", Minneapolis et du "Grain Growers' Guide", Winnipeg).

Date	...eapolis 1ère qualité Le minot	Buffalo 1ère qualité Le minot		Milwaukee No 2 Le minot		Toronto No 3 Le minot		Winnipeg xNo 3 Le minot	
6 Juillet	62	64	69	66½	67	51	52		45
13 "	65	68	70	67	72	51	52		48½
20 "	67	75	77	75	76	51	52		52
27 "	65	70	74	70	76	51	52		52
3 août	64	..	..	65	68	51	52		50
10 "	69	65	70	67	69	51	52		
17 "	73	70	76	70	73	51	52		
24 "	69	73	77	75	76	52	54		
31 "	68	72	77	72	74	52	54		
7 septembre	67	73	75	70	73½	52	54	46½	47
14 "	70	71	73	69	72	52	54		46
21 "	71	74	78	71	74	48	50		46½
28 "	68	73	78	72	74	55	56		47
5 octobre	70	72	77	70½	72½	55	56		47
12 "	72	76	80	70½	75	55	60		47½
19 "	71	78	82	73½	76	53	56		46½
26 "	68½	76	80	72	75	53	56		46¾
2 novembre	71	75	76	71	75	53	56		43
9 "	75	77	82	72½	76½	55	60		46
16 "	75½	81	85	79	81½	55	60		47
23 "	76	81	82	77½	82	57	62		47
30 "	75	..	..	76	80½	56	60		..
7 décembre	83½	82	85	76½	83	58	62		46
14 "	80	..	..	87½	90	58	62		46½
21 "	80	86	90	84	88½	58	60		47
28 "	79	87	93	83	85½	58	60		..
4 janvier 1911	88	93	97	80	86	58	60		47
11 "	91	97	100	87	92	58	60		49
18 "	90	97	100	92	100	58	60		50
25 "	90	94	98	91	97	58	60		49½
1 février	87	95	100	89½	94	60	62		49½
8 "	84	88	95	90	92	60	62		49½
15 "	94	91	95	85	88	65	68		57
22 "	..	93	96	92	95	65	70		57
1 mars	92	94	100	89	96	65	70		57
8 "	90	98	104	92½	97	65	70		
15 "	93	96	102	97		63	66		
22 "	99	69	102	97	100½	63	66		58
29 "	107	111	113	100½	112	60	63		..
5 avril	103	110	114	105	115	63	67		70
12 "	...	109	112	104½	112	63	67		70

x Cote en magasin à Port William et à Port Arthur.

SOMMAIRE

Basé sur les cotes précédentes, voici le prix moyen sur chaque marché pour la période allant du 6 juillet 1910 au 12 avril 1911:

Minneapolis	78.6 centins le minot
Buffalo	85.7 " "
Milwaukee	82.4 " "
Toronto	57.8 " "
Winnipeg	50.0 " "

Maintenant, par les tableaux donnés plus haut, il est évident que nous avons une occasion de renouveler la prospérité des producteurs d'orge canadiens sans, en aucune façon, menacer ou diminuer leur loyauté et leur patriotisme.

SOMMAIRE DES PRIX COMPARES DES PRODUITS LAITIERS, AU CANADA ET AUX ETATS-UNIS.

Faisant un sommaire d'une liste de prix comparés, qui vient d'être publiée par l'honorable Sydney Fisher, ministre de l'Agriculture, on voit de façon concluante que les prix sont beaucoup plus élevés sur le marché américain que sur le marché canadien. On a tiré ces prix des meilleures cotes disponibles du marché. Elles sont entièrement impartiales et n'ont pas été cuisinées. On les a préparées de façon à en tirer des conclusions. On peut se fier aux cotes citées, comme étant absolument exactes.

FROMAGE

Année	Marché	Prix moyen durant l'année (cts)
1906	Montréal	12.53
	New York	13.33
	Boston	13.22
	Chicago	12.69
1907	Montréal	12.62
	New-York	14.16
	Toronto	13.40
	Chicago	14.16
	Boston	14.20
1908	Montréal	12.85
	New York	13.77
	Toronto	13.33
	Chicago	12.87
	Boston	14.13
1909	Montréal	12.11
	New York	14.63
	Toronto	13.36
	Chicago	15.03
	Boston	14.87
1910	Montréal	11.68
	New York	15.90
	Toronto	12.41
	Chicago	15.57
	Boston	15.62
	Montréal	12.00
	New York	14.48
	Toronto	14.05
	Chicago	14.81
	Boston	14.12

Sur un total de 135 cotes pour le fromage, on voit que les prix américains sont plus élevés 112 fois, les prix canadiens plus élevés 21 fois, et les prix sont égaux deux fois.

BEURRE

Année	Marché	Prix moyen durant l'année (cts)
1906	Montréal	22.85
	New-York	23.37
	Toronto	23.62
	Chicago	24.68
	Boston	24.73
1907	Montréal	24.60
	New-York	28.67
	Toronto	25.41
	Chicago	26.61
	Boston	27.61
1907	Montréal	27.09
	New-York	26.97
	Toronto	27.00
	Chicago	26.58
	Boston	26.95
1909	Montreal	23.71
	New-York	28.82
	Toronto	25.50
	Chicago	28.12
	Boston	29.39
1910	Montréal	24.98
	New-York	30.57
	Toronto	26.38
	Chicago	29.95
	Boston	30.47
1911	Montréal	25.34
Jan.	New-York	23.25
à	Toronto	25.94
mai	Chicago	24.26
	Boston	26.86

Sur un total de 203 cotes pour le beurre, les prix américains sont plus élevés 135 fois, les prix canadiens 59 fois, et les prix sont égaux neuf fois.

FOIN

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1906	Boston	
	Halifax	
	New-York	
	Montréal	9.97
	Chicago	12.19
	Toronto	9.70
1907	Boston	
	Halifax	
	New-York	
	Montréal	15.37
	Chicago	15.37
	Toronto	14.19
1908	Boston	18.63
	Halifax	15.07
	New-York	
	Montréal	13.32
	Chicago	11.81
	Toronto	13.01

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1909	Boston	18.19
	Halifax	11.38
	New-York	
	Montréal	12.99
	Chicago	14.02
	Toronto	12.91
1910	Boston	22.02
	Halifax	13.37
	New-York	22.41
	Montréal	13.57
	Chicago	12.14
	Toronto	13.58
1911	Boston	21,39
jan.	Halifax	11.00
à	New-York	23.58
mai	Montréal	11.75
	Chicago	18.25
	Toronto	12.41

Sur un total de 97 cotes pour le foin, les prix américains sont plus élevés 85 fois, les prix canadiens, 12 fois, et les prix sont égaux six fois.

COCHONS VIVANTS

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1910	Chicago	9.03
	Toronto	8.80
	Buffalo	9.75
	Montréal	8.22

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1911	Chicago	7.29
jan.	Buffalo	7.50
à	Toronto	7.06
	Montréal	7.09

Sur un total de 66 cotes pour les cochons vivants, les prix américains sont plus élevés 60 fois, les prix canadiens 5 fois, et les prix sont égaux une fois.

BETAIL VIVANT

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1910	New-York	6.30
	Buffalo	6.40
	Montréal	8.23
	Winnipeg	5.05
	Chicago	6.60
	Toronto	6.51

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1911	New-York	6.23
jan.	Buffalo	4.76
à	Montréal	6.26
mai	Winnipeg	5.90
	Chicago	6.01
	Toronto	6.22

Sur un total de 111 cotes sur le bétail vivant, les prix américains sont plus élevés 97 fois, les prix canadiens, 8 fois, et les prix sont égaux six fois.

VOLAILLES APPRETEES.

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts	Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1910	Montréal	13.35	1911	Montréal	12.35
	New-York	18.20	jan.	New-York	17.30
	Toronto	16.09	mai	Toronto	17.25

Sun un total de 28 cotes pour les volailles apprêtées, les prix américains sont plus élevés que les prix canadiens dans tous les cas.

LES OEUFS

Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts	Année	Marché	Prix moyen durant l'année cts
1906	Halifax	17.40	1909	Halifax	22.30
	Montréal	20.20		Montréal	23.40
	Toronto	17.10		Toronto	23.40
	Boston	21.30		Boston	25.00
	New-York	21.40		New-York	25.12
	Chicago	19.20		Chicago	23.91
1907	Halifax	20.06	1910	Halifax	21.29
	Montréal	23.33		Montréal	24.80
	Toronto	21.30		Toronto	24.00
	Boston	21.61		Boston	26.00
	New-York	22.00		New-York	24.40
	Chicago	19.09		Chicago	24.00
1908	Halifax	19.54	1911	Halifax	
	Montréal	22.45	jan.	Montréal	25.00
	Toronto	15.38	à	Toronto	22.10
	Boston	22.29	mai	Boston	23.10
	New-York	23.90		New-York	29.90
	Chicago	15.65		Chicago	18.50

Sur un total de 127 cotes pour les oeufs, les prix américains sont plus élevés 71 fois, les prix canadiens, 50 fois et les prix sont égaux six fois.

Le lecteur découvrira, sans doute, que, dans les relevés ci-dessus des prix comparés du beurre et des oeufs, c'est, en janvier 1911, que les prix américains commencèrent à tomber, et que les prix canadiens sont, dans plusieurs cas, plus élevés. C'est tout naturel. Ces derniers temps, les grands marchands de produits et les compagnies d'entrepôts frigorifiques, aux Etats-Unis, à l'époque de l'année où le beurre et les oeufs sont aux plus bas prix, en achetèrent de grandes quantités, qu'ils placèrent dans des entrepôts frigorifiques. Leur habitude en pareil cas était de les garder jusqu'à ce que le marché eût monté et alors ils les vendaient à bon prix. Cette année, en vue du traité de réciprocité et de sa possible entrée en vigueur avant les mois d'été, les marchands de produits et les compagnies d'entrepôts frigorifiques prirent peur et préférèrent sacrifier leurs marchandises à une époque où les prix étaient encore assez élevés, plutôt que d'attendre jusqu'à ce que les produits canadiens vinssent leur faire

concurrence. Le résultat fut que les prix tombèrent ; aujourd'hui, cependant, les affaires reprennent leur état normal. Les marchands ont écoulé leur excédent de produits et les prix américains, même durant le mois dernier, ont substantiellement augmenté.

On a déclaré verbalement et par écrit que les marchands de produits américains, dès que le traité sera adopté, enverront leurs représentants sur les marchés canadiens afin d'acheter les produits canadiens.

Citons quelques extraits d'importateurs américains : La "Frank Simpson Fruit Co.", de Los Angeles, Californie, écrit :

" En vue des perspectives de réciprocité, il se fera sans doute une demande considérable de beurre, d'œufs et de fromage canadiens, pourvu que les conditions offrent des garanties aux marchands dans cette région qui s'approvisionnent chez les laitiers et expéditeurs canadiens.

" Nous sommes particulièrement intéressés dans le fromage et, au cas où le traité de réciprocité serait adopté à une session extraordinaire du Congrès, nous croyons très probable que plusieurs maisons des Etats-Unis jetteront les yeux sur le Canada pour s'approvisionner de cette denrée.

Cela semble couvrir assez complètement, en autant que les cultivateurs de l'Est sont concernés, les avantages, qu'au point de vue de la vente, ils réaliseront par la suppression des droits sur les produits, à leur entrée aux Etats-Unis.

MARCHE NATIONAL ET MARCHE ETRANGER

Les adversaires de la réciprocité célèbrent le marché national et déclarent le marché national canadien le meilleur de tous. En cela ils ont parfaitement raison. Un marché national est, d'une façon générale, le meilleur marché parce qu'il est le plus près et le plus commode, et il est aussi celui où le commerce rencontre le moins d'obstacles. Cela a été reconnu d'une très remarquable façon par un des députés conservateurs importants de la Chambre des Communes, M. Joseph N. Armstrong, de Lambton, qui, dans une lettre ouverte à la presse, déclara ce qui suit :

" Dans le cas de la manufacture Wyoming, dans laquelle notre Compagnie possède un intérêt de moitié, tout le lait est reçu et écrémé à la manufacture, le lait écrémé étant transformé en caséine et la crème douce étant expédiée aux Etats-Unis durant les mois d'été pour la fabrication de la crème à la glace. A ce sujet nous pourrions dire qu'on nous a offert un prix aussi élevé pour notre crème douce à Toronto, mais le marché américain étant le plus près, nous acceptâmes leurs prix pour la petite quantité requise, parce que beaucoup de crème était, dans le passé, arrivée sûre à Toronto, à cause de la grande distance."

M. Armstrong peut se tortiller tant qu'il voudra, mais le fait n'en reste pas moins vrai que lui et son chef, M. Borden, et tout le parti conservateur ont, pendant les six derniers mois, opiniâtrement combattu tout projet tendant à donner aux fermiers canadiens le libre accès du marché américain, un marché dont lui-même bénéficie. Il

y a un nombre considérable de cultivateurs qui vivent encore plus près du marché américain. Pourquoi le parti conservateur leur barre-t-il le chemin?

Le Canada est un très grand pays et le marché national canadien, à une extrémité du continent, est très éloigné du producteur canadien de l'autre extrémité, et aussi de la même province. Le producteur d'Ontario peut facilement se trouver à une distance de cinq à sept cents milles du consommateur d'Ontario. Le producteur dans Ontario, Québec et les provinces maritimes se trouve à moins de 4 à 500 milles de distance d'un marché de 20 à 30 millions de personnes des Etats-Unis de l'Est, les plus riches et les plus grands consommateurs du monde. Avec le libre-échange pour les produits canadiens, les consommateurs occupent, au point de vue du commerce, la même situation que le marché national, et les éloges que prodiguent au marché national les adversaires de la réciprocité, ils doivent les accorder à ce marché. Le cultivateur canadien obtient tous les avantages du marché américain sans sacrifier quoi que ce soit de son indépendance politique. C'est pourquoi les fermiers des Etats-Unis ont mené une si formidable bataille contre l'adoption du traité de réciprocité par le Congrès américain. Ils disent que le cultivateur canadien, en autant qu'il s'agit de la vente de ses produits, obtient tous les avantages dont ils jouissent, sans avoir aucune des responsabilités du citoyen américain. Parfaitement vrai. Ces faits prouvent de façon évidente que le traité est à l'avantage du cultivateur canadien et doivent le convaincre de donner son appui à la réciprocité.

PRETENDUS DANGERS DONT ON VEUT EFFRAYER LES CULTIVATEURS POUR LES EMPECHER D'APPUYER LA RECIPROCITE

Au point de vue économique, il n'y en a qu'un: le danger d'avoir, sur leur propre marché national, la concurrence du fermier américain, et, à cause des traités avec la clause de la nation la plus favorisée, que l'Empire britannique possède avec certains autres pays, le danger de la libre entrée de leurs produits similaires au Canada.

Traitons d'abord la question des produits américains. La comparaison des prix, faite plus haut, montre que aucun motif ne pousse le fermier américain à vendre ses produits au Canada. Il se peut que, dans de rares cas, où les conditions locales ou climatériques sont de première importance, quelques produits américains viendront au Canada sous le traité de réciprocité, tout comme ils y viennent aujourd'hui. Il est vrai qu'une quantité considérable de produits agricoles viennent des Etats-Unis au Canada et paient les droits, tout comme nous expédions une quantité considérable de produits agricoles aux Etats-Unis et payons les droits; il est vrai aussi que, dans certaines parties du Canada, nous importons des animaux et payons les droits tout comme nous envoyons un nombre considérable de nos bestiaux aux Etats-Unis. Le seul changement sera que le consommateur canadien, quand cela lui sera commode et avantageux dans son district, aura l'avantage d'acheter des Etats-Unis sans avoir à payer de droits, tout comme le consommateur américain sera capable d'acheter du

cultivateur canadien sans payer une taxe pour sa nourriture. Mais la comparaison des prix rend évident que ce sera le fermier canadien qui sera tenté d'envoyer ses produits à un marché plus élevé, aux Etats-Unis, et que le fermier américain ne subira pas la tentation d'envoyer ses produits sur le marché moins élevé du Canada.

LES NATIONS FAVORISEES.

Parmi ces nations favorisées, l'Argentine est celle que citent constamment les adversaires de la Réciprocité. Les autres nations, hors de l'Empire, n'ont pratiquement aucun produit à nous envoyer. L'Argentine a libre entrée sur le marché anglais tout comme nous. Elle possède des lignes de bateaux directes, des lignes de transport bien établies, aussi bien pour expédier ses produits d'Argentine en Grande-Bretagne, que pour transporter les articles manufacturés au retour d'Angleterre en Argentine. La distance de l'Argentine à la Grande-Bretagne est environ la même que celle de l'Argentine à nos côtes de l'Atlantique. Les taux de fret sont moindres et doivent toujours être moindres, de l'Argentine à la Grande-Bretagne, que de l'Argentine au Canada, à cause de la quantité, de beaucoup plus considérable, de commerce et de fret, pour l'aller et le retour. Pendant nombre d'années, nos produits et ceux de l'Argentine se sont faits concurrence sur le marché anglais. Nous avons pu tenir notre bout dans le passé, et nous croyons que nous pourrons encore le tenir dans l'avenir, sur le marché anglais, que les adversaires de la réciprocité représentent, avec instance, comme le meilleur marché pour les produits canadiens. Nous encourrons la dépense d'envoyer nos produits en Angleterre, et ils y font concurrence. Si l'Argentine tentait d'expédier ses produits au Canada, pour y faire concurrence à nos propres produits, leurs frais de transport seraient plus élevés qu'ils ne le sont pour la Grande-Bretagne. Nos frais d'expédition sur notre marché national seraient beaucoup moins élevés que ceux pour envoyer nos produits en Angleterre. Nous nous trouverions donc sous ces deux rapports, pour leur faire concurrence, dans une position beaucoup plus favorable, que pour leur faire concurrence en Grande-Bretagne, et il est absurde de supposer que, sous ces conditions, le producteur de l'Argentine pourrait lutter, avec quelque chance de succès, contre le producteur canadien, sur son propre marché.

On dit que le bétail vivant peut venir de l'Argentine au Canada. Il existe beaucoup de maladie parmi les animaux de ce premier pays, et pendant des années, on défendit à l'Argentine de débarquer du bétail vivant en Grande-Bretagne ou au Canada. Nos lois de quarantaine sont strictement appliquées. Elles le seront aussi strictement sous la réciprocité qu'elles le sont aujourd'hui, et actuellement il ne semble y avoir aucune perspective qu'aucune des nations privilégiées reçoive la permission de débarquer du bétail vivant en Canada, et pas plus à l'avenir que dans le passé.

A la conférence impériale, Sir Wilfrid Laurier conclut un arrangement pour l'abrogation des traités avec clause de la nation la plus favorisée. Aujourd'hui, le Canada est gêné dans ces arrangements commerciaux, et doit reconnaître ces vieux traités, qui furent passés,

avant que le Canada devint une nation, par les autorités impériales, qui y soumirent les colonies, comme on les appelait alors, sans qu'elles fussent aucunement consultées. On va bientôt porter remède à cet état de choses. C'est là le dernier des grands triomphes que Sir Wilfrid Laurier a obtenus dans son oeuvre d'édifier une nation canadienne et de faire reconnaître son rang et son existence dans l'Empire. A la dernière Conférence impériale, tenue à Londres, en juin 1911, la résolution suivante fut adoptée à l'unanimité:

"Que le gouvernement de Sa Majesté soit prié d'entamer des négociations avec les gouvernements étrangers possédant des traités qui s'appliquent aux Dominions d'outre-mer, en vue d'assurer à chacun de ces Dominions, qui pourrait le désirer, la liberté de s'exempter des effets du traité, sans le modifier quant au reste de l'Empire."

Nous voyons ainsi que le Canada, a non seulement obtenu, par son Grand Leader, une reconnaissance plus complète, et très importante, de son autorité quant à ses propres affaires, mais les effets pratiques sont de la plus haute importance; non seulement quant au traité entre le Canada et les Etats-Unis, mais aussi quant à plusieurs autres traités que nous avons déjà négociés, et pourrons à l'avenir négocier, avec d'autres pays pour l'acquisition de nouveaux marchés pour nos produits.

LES BEURRES FALSIFIES, LES FROMAGES ECREMES ET REFAITS, ET LES ANIMAUX MALADES NE PEUVENT ENTRER AU CANADA.

Remarquons ici que le même traitement s'applique à la protection de notre commerce de produits laitiers, de viandes, et d'animaux venant des Etats-Unis. Le traité de réciprocité ne fait absolument aucun changement à nos lois contre l'entrée des beurres falsifiés, des fromages écrémés et refaits et des viandes non inspectées, ou contre l'entrée des animaux venant de pays où règnent certaines maladies. Nous exigeons aujourd'hui que tout le bétail vivant, qui vient des Etats-Unis, soit pour servir à l'élevage ou à la production de produits laitiers, subisse l'épreuve de la tuberculine; que tout cochon vivant des Etats-Unis soit mis en quarantaine durant 30 jours. Quant aux moutons, ceux, destinés à la consommation immédiate, sont admis sans subir de quarantaine, mais sont sous surveillance attentive jusqu'à ce qu'ils entrent à la boucherie; et ceux, destinés à l'élevage, à moins d'être accompagnés d'un certificat officiel quant à leur état sanitaire, sont détenus pendant 30 jours ou jusqu'à ce que les officiers du département des Vétérinaires soient certains qu'ils ne sont affectés par aucune maladie contagieuse. Ces lois sont maintenues indépendamment du traité de réciprocité, tant que l'exigeront les conditions sanitaires des animaux au Canada et dans les autres pays. Et voilà réglée la question de la concurrence que peuvent nous faire les autres pays sur notre propre marché, — la seule objection économique, qu'on ait opposée au traité de réciprocité.

IMPERIALISME

On fait généralement deux objections sentimentales à la réciprocité. La première, c'est que nous devrions faire commerce à l'intérieur de l'Empire. Oui, nous le devons quand ce commerce est le plus profitable. L'Angleterre s'est élevée à la suprématie commerciale, financière et industrielle, en faisant commerce avec le monde entier, partout où elle le trouvait le plus profitable. Malgré de vives discussions sur ce sujet, elle a constamment maintenu ce principe à chaque nouvelle élection. Si le centre de l'Empire maintient ce principe, les parties de l'Empire peuvent justement se considérer en droit de le pratiquer aussi. Sur ce marché anglais, qu'on nous représente comme le meilleur, nous faisons concurrence au monde entier, et nous ne possédons aucun avantage spécial à titre de partie de l'Empire. Sous le traité de réciprocité tel qu'il est, nous obtiendrons le libre accès du marché américain, ce que les autres pays n'ont point. Les droits élevés des Etats-Unis existent contre le monde entier. Par la convention, on nous les enlève,—avantage signalé et tout à fait exceptionnel sur ce grand marché,—tandis que nous n'avons, sur le marché anglais, aucun avantage similaire. La Grande Bretagne fait commerce avec les pays étrangers beaucoup plus qu'avec ses grandes colonies, ce que prouve le tableau suivant:

Du Canada	£15,000,000	ou environ	$ 75,000,000
Des Etats-Unis ..	£63,000,000	ou environ	$315,000,000
De l'Allemagne	£55,000,000	ou environ	$275,000,000

Importations de la Grande-Bretagne durant les cinq dernières années:

Au Canada	£12,500,000	ou environ	$ 62,500,000
Aux Etats-Unis	£23,500,000	ou environ	$117,500,000
En Allemagne	£50,000,000	ou environ	$250,000,000

Evidemment, il n'y a pas de nécessité, dans l'intérêt de l'Empire, qu'une partie de l'Empire se limite à faire commerce avec une autre partie de l'Empire. Les impérialistes canadiens n'ont pas besoin d'être plus impérialistes que le centre de l'Empire lui-même.

ANNEXION

De plus, on argue que l'accroissement du commerce avec les Etats-Unis, sous le traité de réciprocité, conduira à l'annexion. L'expérience de l'histoire réfute absolument cette assertion. En 1850, il y eut une forte agitation, au Canada, en faveur de l'annexion aux Etats-Unis. Lord Elgin, le Gouverneur-général à cette époque, fit rapport au gouvernement anglais qu'il était absolument nécessaire d'obtenir des facilités pour étendre le commerce entre le Canada et les Etats-Unis afin de réprimer ce mouvement annexioniste. Lord Elgin fut un sage à son époque et pour sa génération. Le mouvement annexioniste provenant de raisons purement économiques, à savoir que le commerce était nécessaire à la vie du pays et que le meilleur moyen de l'obtenir était de s'unir à la Fédération américaine.

Lord Elgin réussit à faire adopter le traité de réciprocité de 1854, qui assurait les avantages du commerce, sans les désavantages d'une union politique; et immédiatement le désir de l'annexion disparut.

Mais disent les adversaires de la réciprocité: "Si nous obtenons le bénéfice du commerce et qu'ensuite les Américains menacent de mettre fin à la convention, le peuple sera tenté de demander l'annexion afin de continuer de jouir du bénéfice de la réciprocité." Voilà un argument extraordinaire de la part d'un homme qui prétend qu'il n'y a pas de bénéfice dans la réciprocité. C'est en effet une capitulation complète de l'opposition à la réciprocité. Ici encore l'histoire donne le démenti à cette assertion. En 1866, quand les Américains rappelèrent le premier traité de réciprocité, personne au Canada ne réclama l'annexion, quoique, de l'aveu général, ce fut une perte pour le pays. Nous eûmes un autre cas à peu près semblable un peu plus tard. De 1866 à 1890, les cultivateurs canadiens vendidirent une très considérable quantité d'orge aux Etats-Unis, grâce à des droits peu élevés. Le bill McKinley, adopté en 1890, augmenta les droits sur l'orge au point de les rendre presque prohibitifs. Le résultat fut que le commerce de l'orge fut pratiquement annihilé. En 17 ans, avant 1890, les cultivateurs canadiens vendirent 135,279,-351 minots d'orge aux Etats-Unis, à un prix moyen de 67c. En 17 ans après 1890, ils ne purent vendre que 6,908,171 minots d'orge à 42c le minot. Ce fut un coup terrible. Il n'y a pas de doute qu'un des motifs du tarif élevé, adopté contre les produits canadiens par le Bill McKinley, était de forcer le Canada à s'annexer. Cependant les cultivateurs ne plièrent pas devant la coercition, et en dépit de grandes pertes financières, que dénotent les chiffres plus haut cités, personne ne vint suggérer que le Canada devrait, pour s'éviter des pertes, sacrifier son existence nationale et s'unir aux Etats-Unis.

Si la réciprocité s'établit et prouve qu'elle est un bienfait, (comme elle l'est évidemment), commercialement et financièrement pour ce pays-ci, toute menace du peuple américain de nous forcer à l'annexion, en abrogeant le traité, s'attirerait de la part d'un peuple aussi patriotique que les Canadiens, la réponse qui lui fut faite en 1890: "Nous aimons votre commerce et nous sommes contents de le garder, mais si vous ne le voulez pas, nous ferons notre chemin sans vous."

COMMERCE

Mais pourquoi le commerce conduirait-il à l'annexion? Chacun reconnaîtra que le sentiment impérial canadien, et la confiance patriotique dans le pays et la nation, a grandement augmenté durant les 15 dernières années. Mais quel a été notre commerce? S'est-il fait uniquement avec l'Angleterre? N'avons-nous pas eu des relations commerciales avec les Etats-Unis? Avons-nous expédié toutes nos exportations en Angleterre ou à d'autres pays qu'aux Etats-Unis? Non. En dépit des droits élevés sur nos produits à leur entrée aux Etats-Unis, en dépit de la libre entrée de nos produits en Grande-Bretagne, nous avons, tout le temps, fait plus de commerce

avec les Etats-Unis qu'avec la Grande-Bretagne. Durant les dernières années, nos mineurs ont exporté environ 85 pour cent de leurs produits aux Etats-Unis et seulement 6 pour cent en Grande-Bretagne.

Voilà un état d'affaires, qui, si l'argument des adversaires de la réciprocité se fondait le moindrement du monde sur une vérité, aurait dû nous inculquer une forte tendance à l'annexion. Les mineurs canadiens sont-ils des sujets déloyaux, ou annexionistes, parce qu'ils ont vendu pour $33,350,000 de minéraux aux Etats-Unis, et seulement pour $6,726,015 à l'Angleterre?

Voilà quant aux exportations.

Prenons maintenant les importations. Nous avons, pour la consommation locale, importé des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, pour les montants suivants:

	De la Grande-Bretagne	Des Etats-Unis
1907	$64,581,373	$155,943,029
1908	94,959,471	210,652,825
1909	70,682,944	180,126,550
1910	95,350,300	223,501,809
1911	109,936,462	284,934,739
Totaux	$435,510,550	$1,055,058,952

Parmi les personnes qui ont acheté ces marchandises des Etats-Unis, il s'en trouve un bon nombre qui sont opposées à la Réciprocité. Croient-elles que ce soit déloyal et que cela conduise à l'annexion? Comment se fait-il qu'elles fassent du commerce avec les Etats-Unis?

Les manufacturiers de l'Est canadien achètent leur charbon de la Pensylvanie, et non pas de la Nouvelle-Ecosse, de l'Alberta ou de la Colombie Anglaise. Les manufacturiers de coton achètent leur coton des Etats-Unis, et non de l'Egypte ou des Indes, où on le cultive en grande quantité, sous le drapeau britannique, dans les limites de l'Empire. Manquent-ils de loyauté ou sont-ils annexionnistes? Non. Ce sont de bons Canadiens, qui achètent et qui vendent là où ils peuvent le faire avec le plus de profit pour leur industrie, et pour leur bénéfice personnel, celui de leurs familles et de leur pays. Mais s'il en est ainsi, on peut certainement avoir aussi confiance que les cultivateurs canadiens peuvent vendre quelques chevaux ou moutons, quelques livres de beurre, ou quelques minots de blé ou d'orge de plus aux Américains, sans manquer à la loyauté ou devenir annexionistes. Il suffit de citer les faits pour montrer la complète absurdité de ce cri de guerre.

Après avoir indiqué les principales raisons économiques en faveur de la convention, et l'absurdité et le mal-fondé des principales objec-

tions mises de l'avant, il semble qu'il doit y avoir quelque autre raison pour justifier l'opposition et l'obstruction, si opiniâtres, qu'on fait au traité.

Je comprends très bien que les acheteurs actuels de nos produits canadiens, tels que les grands expéditeurs, les commerçants, les minotiers, les négociants en grain, et les vendeurs de poissons, s'opposent à ce que les acheteurs américains envahissent leur réserve, que, jusqu'à ce jour, ils ont pratiquement dirigée à leur gré.

On sait bien que la Cie Wm Davies, et quelques autres maisons d'Ontario et de Québec fixent pratiquement le prix que le fermier recevra pour son bétail ou pour ses cochons. On sait bien aussi que M. A. A. Ayer et quelques autres marchands de Montréal fixent pratiquement les prix que les laitiers canadiens devront accepter pour leur beurre, ou leur fromage. On sait bien que les marchands de poissons des villes de la côte fixent pratiquement les prix que les pêcheurs obtiendront pour leur pêche.

Ces personnes, relativement peu nombreuses, mais s'entendant très bien entre elles, sont furieuses à l'idée que l'acheteur américain va venir sur leur marché leur faire concurrence, et acheter probablement à des prix plus élevés que ceux qu'ils ont payés, ou qu'ils veulent payer dans l'avenir.

Voyons rapidement ce qu'un grand importateur anglais de beurre et de viandes froides. M. Samuel Lowe, de la Cie W. Weddell, de Londres, Angleterre, dit à ce sujet:

"Le traité de réciprocité entre nous et les Etats-Unis me semble devoir opérer un changement au profit du Canada. Si le traité devient loi, le Canada possèdera deux acheteurs au lieu d'un, et c'est là une position qui est toujours à l'avantage du vendeur."

Si le Canada nous envoie moins de produits, ce sera parce qu'il aura trouvé un meilleur marché ailleurs, par conséquent le traité sera pour son bénéfice et celui de ses citoyens."

Mais, il semble extraordinaire que les manufacturiers, qui vendent 50 pour cent de leur excédent de produits aux Américains, ou que les marchands de bois, qui leur vendent 65 pour cent des leurs, ou les mineurs, qui leur vendent 80 pour cent des leurs puissent avoir l'audace de s'opposer à ce que les fermiers et les pêcheurs vendent aussi une large part de leurs produits aux Etats-Unis. Quand nous voyons des capitalistes, qui investissent constamment leurs capitaux et prêtent leur argent aux Etats-Unis, s'opposer au développement de notre commerce avec ces mêmes Etats-Unis, et dire que c'est un manque de loyauté, qui mènera à l'annexion, nous pouvons vite apercevoir l'insincérité et la malhonnêteté de leur attitude.

Qu'a fait le parti conservateur, ce parti obstructionniste, pour promouvoir nos relations commerciales avec l'Angleterre? Peu après l'arrivée du gouvernement libéral au pouvoir, le cabinet Laurier adopta le tarif de préférence, qui rendait plus avantageux pour l'Angleterre son commerce avec le Canada. Le parti conservateur et les hommes qui s'opposent aujourd'hui à la réciprocité, s'opposèrent alors au tarif préférentiel. Quand ce tarif préférentiel eût fonction-

né pendant quelque temps et ne pouvait plus, par conséquent, être considéré comme une expérience, M. Benjamin Russell, député de Halifax, sur une motion en Chambre, de se former en comité des subsides, proposa un amendement et, après un discours très intéressant, demanda à la Chambre d'adopter la résolution suivante:

"Que la Chambre considère le principe de la préférence britannique dans le tarif des douanes canadiennes comme un principe dont l'application a déjà eu, et continuera, dans une mesure croissante, d'avoir pour résultat d'augmenter les avantages matériels dans la Mère-Patrie, et au Canada, et qui a déjà contribué, et contribuera encore plus à la fin à resserrer les liens qui les unissent maintenant, et elle désire exprimer son approbation énergique de l'octroi de telle préférence britannique par le Parlement du Canada."

C'était là, après expérience, une approbation de la politique de préférence à la Mère-Patrie, et son adoption a pratiquement fait d'elle une règle politique permanente. Quelle fut la conduite du parti conservateur à cette occasion. Sir Charles Tupper s'opposa, dans un long discours, à l'adoption de cette résolution. L'honorable M. Foster prit une attitude non moins équivoque. Les autres chefs du parti conservateur parlèrent aussi contre la résolution, et finalement, le 20 mars, quand on prit le vote sur l'amendement de M. Russell, on vit M.M. R. S. Borden, maintenant chef de l'opposition, Geo. E. Foster, et les autres députés conservateurs voter contre la résolution, ou, en autres mots, contre l'établissement de meilleures relations commerciales entre le Canada et la Mère-Patrie. Il se trouva que Sir Charles Tupper était absent lors du vote, mais il avait pairé comme opposé à la résolution.

OBSTRUCTION CONSERVATRICE: CE QUI EMPECHA L'ADOPTION DU TRAITE.

Il semble n'y avoir aucune autre raison sur laquelle les Conservateurs puissent baser leur résistance, excepté la raison d'opposition à tout prix. Cette attaque de nos adversaires semble d'autant plus extraordinaire que le parti conservateur a constamment, jusqu'à l'arrivée des Libéraux au pouvoir, tenté d'obtenir des Etats-Unis un traité de réciprocité. C'est là un autre exemple de l'abandon, par les chefs actuels, du programme de leurs prédécesseurs. Quand le parti conservateur était vigoureux et victorieux sous les Sir John McDonald, Sir Charles Tupper et Sir John Thompson, il était fortement en faveur de la réciprocité. Aujourd'hui, miné par les divisions, échappant à la direction de ses chefs, affaibli par ses fautes, il fait contre le traité une obstruction constante, factieuse et déraisonnable.

Il a réussi à provoquer une élection parce que, sous les présentes règles des débats de la Chambre des Communes, une petite minorité peut effectivement arrêter la marche des affaires publiques. On éprouve depuis quelque temps, le sentiment que les règles du Parlement canadien ont besoin d'une révision afin de supprimer cet inconvénient. Toutes les autres assemblées représentatives des grandes

nations du monde possède des règles qui permettent de mettre un frein à l'obstruction. Ce dernier, mais nullement unique, exemple des inconvénients de l'obstruction fait clairement voir que les règles de la Chambre doivent être changées, afin de permettre une expédition plus rapide des affaires publiques, avec moins de perte de temps par des discours sans fin et des répétitions inutiles. Et si le parti libéral retourne au pouvoir aux prochaines élections, les règles seront modifiées dans ce sens.

L'opposition répand actuellement des petites brochures politiques, quelques-unes ingénieuses, d'autres simplement remplies d'appels échevelés, et beaucoup d'entre elles artificieuses et fausses dans leurs exposés. Une d'entre elles, intitulée "Un appel aux sujets britanniques", tente de soulever les préjugés des Canadiens qui sont nés dans la Grande-Bretagne. De fait, les mots: "sujets britanniques", s'appliquent aussi bien aux citoyens nés au Canada qu'aux citoyens nés en Angleterre, en Ecosse ou en Irlande. Les sujets britanniques sont ceux qui vinrent au monde sous le drapeau britannique, dans les limites de l'Empire. Il importe peu que la naissance ait eu lieu au Canada, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Angleterre ou en Irlande. L'intention de cette brochure est de soulever les préjugés des émigrants de la Grande-Bretagne contre la réciprocité. Toute la brochure tourne autour d'une citation de Sir John A. MacDonald; "Je suis né sujet britannique, sujet britannique je mourrai." C'est là un noble sentiment, bien fondé, et que partagent pratiquement tout homme, toute femme et tout enfant, qui a eu la bonne fortune de naître dans l'Empire britannique et qu'approuve tout Canadien.

On cite cela comme un appel contre la réciprocité, mais ceux qui s'en servent, oublient que, dans la même campagne électorale, où il prononça cette phrase, Sir John A. MacDonald l'écrivit dans son manifeste, demandant au peuple canadien d'approuver l'envoi, par son gouvernement, à Washington de délégués pour négocier un traité de réciprocité comme celui qui est devant le peuple du Canada. Si cette phrase de Sir John A. McDonald avait alors de la force, elle doit avoir aujourd'hui la même force en faveur du gouvernement qui a obtenu ce que MacDonald désirait, et ce que ses successeurs, dans le parti conservateur, cherchent maintenant à empêcher.

Au point de vue économique, au point de vue de l'Empire, et au point de vue du Canada, la réciprocité est une excellente chose et devrait être adoptée.

M. Borden, comme chef du parti conservateur, dit qu'il lui est entièrement opposé. Quiconque veut la réciprocité, ou croit au progrès et à la prospérité du Canada doit donc voter contre lui et en faveur des candidats du gouvernement libéral.